

Luyten Leesvoer

LUYTEN

“
Onze mensen
moeten de tijd
hebben voor klanten
”

Interview | pagina 12



Spannend: samen
een eerste huis
kopen

Hypotheken

8

Het is maar net
waar je voor kiest

Lauwen Transport

16


LUYTEN



“

*Dichtbij huis is veel moois te vinden.
Zoals dit plaatje: de Ettense polder
op een zonnige dag. Om heerlijk in te
sporten, te wandelen of te fietsen.
We wensen je een mooie zomer!*

”



Een stapje extra...

Medewerker

19

Inhoud

- 6 Actueel
- 8 Net als in de film...
- 11 Cijfers hypotheekmarkt
- 12 Dezelfde waarden, dezelfde drive
- 14 Schade in beeld
- 16 Klant in beeld
- 19 Medewerker: hier doe ik het voor
- 20 Sponsoring: Willebrord Wil Vooruit
- 22 Koop lokaal bij de boer
- 23 Column: Mario Vugts
- 24 Raadsel

Net als in de film...

Reportage

8

Cijfers
hypotheekmarkt

11

Dezelfde waarden,
dezelfde drive

Interview

12

Juist nu

Even bijpraten onder het genot van een kopje koffie, kijken of er iets nieuws is in het gezin, rondom het huis, in het bedrijf. Samen de verzekeringen doornemen, sparren over de toekomst, nadenken over het pensioen. Bij jou aan de keukentafel, aan je bureau of bij ons op kantoor. Voor ons zó gewoon. Want we staan graag dichtbij onze klanten.

Het liefst voor een lange tijd zodat we samen kunnen zorgen voor financiële rust in alle levensfasen. Maar ook omdat we het gewoon prettig vinden. Gezellig. Het contact met klanten is precies wat ons werk leuk maakt. De coronacrisis bracht daar even verandering in. Een uitdaging voor iedereen om net even anders te leven en te werken. Ook bij Luyten moest het 'gewone' persoonlijke contact even anders. Maar wij zorgen ervoor dat we voortdurend beschikbaar zijn voor het beantwoorden van vragen in onzekere tijden. En maken ons zoals altijd sterk voor de belangen van klanten. Ja, anders, maar onze doelstellingen veranderen ook in deze tijd niet. Het uitgangspunt blijft bij Luyten altijd dat je financiële zaken met een gerust hart bij ons kunt wegleggen. Dat is onze passie: het oplossen van jouw financiële vraagstuk of uitdaging. Juist nu laten we dat graag zien. Met een **nieuwe website** én een **nieuw magazine**. En gelukkig ook weer met persoonlijk contact. 'Gewoon' op 1,5 meter. Wij zijn er blij mee. Dus: tot snel ziens!

Céline Vugts

Mede-eigenaar





Cyberverzekering: belangrijker dan ooit

Alle gegevens in je computersystemen kwijt. Of geblokkeerd. Je moet er niet aan denken. Helaas zien we het steeds vaker. Het is eerder de vraag wanneer je gehackt gaat worden dan óf je gehackt gaat worden. De gevolgen van een hack kunnen enorm groot zijn. Er ontstaat directe schade door het inzetten van onderzoekers en IT'ers om de schade zoveel mogelijk te herstellen. Deze kosten kunnen oplopen tot zo'n € 500.000. Ook het dubbele werk bij het verdwijnen van alle data brengt kosten met zich mee. Dan is er nog de indirecte schade; het verlies van klantvertrouwen zorgde in een aantal situaties voor een faillissement. De getroffen bedrijven zijn goed georganiseerd, geautomatiseerd én beveiligd. Beter zelfs nog dan het gros van de mkb-bedrijven nu. Hoe staat dat in jouw bedrijf? Hoogste tijd om er werk van te maken. Onze adviseurs kaarten het proactief aan, maar aarzel zeker ook niet om zelf contact met ons op te nemen. Samen brengen we de risico's in kaart. Welke risico's kun je dragen? Welke niet? En hoe lossen we dit op?



Nieuwe burenen: ORS-Zuit

Negen tennisbanen, vier squashbanen, vier padelbanen, zes bowlingbanen, een fysieke trainingsruimte en een kinderdagverblijf. Wat wordt het gaaf aan de overkant! We zien de bouw van dichtbij en zien het iedere dag groter worden. De eigenaar van het huidige Topshot maakt er een droom mee waar: op de locatie komt een daksysteem dat hij zelf bedacht. 'Vijf van onze tennisbanen zijn van gravel. Daarboven ligt een dak dat binnen vier minuten open of dicht kan. Het sluit automatisch bij regen of te harde wind. Het systeem is uniek in Nederland en ik denk zelfs wereldwijd. We verwachten daar dus best veel geïnteresseerden voor van buitenaf. Het systeem én de aanvullende trainingsruimte maakt dit tot een uitstekende trainingslocatie voor de betere tennissers. Maar het is vooral ook een mooie aanvulling voor Etten-Leur. Mensen kunnen hier per uur of op contractbasis banen huren om lekker te sporten. De bowlingbanen zijn hypermodern en interactief, het horecagedeelte gezellig en sfeervol. We kijken er nu al naar uit dat onze gasten daarvan gaan genieten!'

Hoe staat het met mijn pensioen?

De eerste berichten over pensioenfondsen die in de problemen komen stonden al in de krant. Hoe staat het eigenlijk met jouw pensioen? In de Wet pensioencommunicatie uit 2015 staat dat een pensioenuitvoerder de deelnemer moet laten weten hoeveel pensioen hij kan verwachten, dat hij moet kunnen nagaan of dat voldoende is, wat de risico's van zijn pensioen zijn en welke keuzes hij heeft. Deze wet is dit jaar geëvalueerd en dat leidt (waarschijnlijk) tot wijzigingen van de pensioencommunicatie. Want behoorlijk veel deelnemers blijken redelijk op de hoogte te zijn van het pensioen. Maar veel minder deelnemers kennen de risico's van pensioen en weten of het pensioen voldoende is. Pensioenuitvoerders moeten deelnemers meer gaan activeren met betrekking tot hun pensioen. Verder is in de evaluatie over de Pensioenwet ook gesproken over de rekenrente. Daarmee bepalen pensioenfondsen hoeveel geld zij in kas moeten hebben om de toegezegde pensioenen te kunnen uitkeren. Pensioenen zijn hierdoor erg rentegevoelig, zeker bij de huidige rentestand. Als er te weinig geld in kas is, kan het leiden tot korting van pensioenen. Vakbonden, werkgeversorganisaties en het kabinet praten over het loslaten van deze rekenrente. Beleidsvoornemens genoeg dus in pensioenland en Luyten volgt de ontwikkelingen nauwgezet.

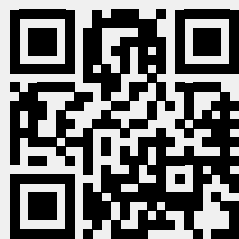


De verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering

Terug van weggeweest: de verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering voor zelfstandigen. Een thema dat actueler is dan ooit. Van de 895.000 zelfstandigen die met het inkomen uit ondernemerschap hun hoofdinkomen verdienen, is maar een op de vijf via een AOV verzekerd tegen arbeidsongeschiktheid. Om de verplichte AOV te regelen lopen er verschillende onderzoeken die moeten leiden tot een advies voor een wetsvoorstel voor de verplichte AOV. Want er zijn nogal wat haken en ogen. Voor welk bedrag verzeker je? Wat wordt de wachttijd en het eigen risico? Wie behoort er eigenlijk tot de doelgroep? Kun je er onderuit als er beter passende verzekeringen voor jou zijn? Heel wat vragen dus, die in de loop van dit jaar moeten worden beantwoord. We zijn benieuwd naar de uitkomsten en houden je op de hoogte.



luyten.nl/hypotheeken



Net als in de film...

Spannend: samen een eerste huis kopen. Er zijn zoveel dingen waar je aan moet denken. Bij Luyten vind je de mensen die je helpen om de beste financiële keuzes te maken. Niet alleen voor nu, maar ook voor je toekomst.

Liefde op het eerste gezicht? Ja, dat was het tussen Niek en Anna. Op de Grote Markt in Breda was hun eerste date, 1,5 jaar later kochten ze samen in die stad een huis. Bij Luyten regelden ze hun hypotheek.

Praten met de specialist

'We waren na onze date allebei een beetje onzeker', lacht Niek. 'Ik dacht dat ze mij niet zo zag zitten en Anna dacht hetzelfde van mij. Maar het was juist precies

tegenovergesteld. Dus toen ik Anna op advies van een vriend vroeg om een tweede date was Anna heel blij om dat te horen.' Anna is in Etten-Leur geboren en getogen, maar woonde tijdens de date al in Breda. Niek woonde in Tilburg en werkte in Amsterdam. 'Vorig jaar ben ik in Etten-Leur gaan werken en besloten we samen een huis te kopen in Breda. We dachten dat het nog best lastig zou worden om iets leuks te vinden. De huizenprijzen in Breda zijn hoog en leuke huizen zijn snel verkocht', vertelt Anna. 'We hebben dus aardig wat woningen bekeken samen. Tegelijkertijd onderzochten we wat onze financiële mogelijkheden waren. Samen met Roy Kort van Luyten.' Die stap was logisch, want ook voor haar eerste huis regelde Anna haar hypotheek bij Luyten. 'Toen ik plannen had om op mezelf te gaan, zeiden mijn ouders meteen dat ik met Roy moest gaan praten. Ze vinden hem een echte specialist die verder kijkt dan alleen je hypotheek. Dat merkte ik ook in het gesprek.' Niek beaamt dat: 'Zo was het ook toen we samen naar Luyten gingen.

Alles onder één dak

'Ik wist nog niet zeker hoeveel uren ik zou gaan werken, Niek was nog maar net begonnen met werken bij zijn nieuwe werkgever en had nog geen vast contract', legt Anna uit. 'Bovendien hadden we allebei al een huis. Wat kun je dan eigenlijk? En wat past er bij ons?'. Het stel had meer vragen voor Roy. 'En die konden we allemaal stellen', vertelt Niek. 'Bovendien kwam Roy zelf met zaken waar we niet eens aan hadden gedacht. Sterker nog: waar we waarschijnlijk zelfs nooit aan hadden gedacht. Zoals een overbruggingskrediet voor het geval niet allebei onze huizen verkocht waren op het moment dat we een nieuwe woning wilden kopen. Maar ook over de risico's die we wel of niet wilden afdekken, zoals bijvoorbeeld arbeidsongeschiktheid. Céline Vugts hielp ons bovendien met onze verzekeringen. Zo is nu alles geregeld onder één dak, wel zo makkelijk.'

Het gaat bij een hypotheek niet alleen om hoe je de woning financiert, maar ook om hoe je de toekomst ziet

Hypotheekadviseur en Financieel Planner Roy Kort adviseerde Anna en Niek: 'Het is altijd verstandig om je goed te laten informeren als je een woning koopt. Zeker in het geval van Anna en Niek. Ze verkochten elk een eigen woning en gingen voor het eerst samenwonen. Het was dus geen "standaard" aankoop, maar dat is het in onze ogen eigenlijk nooit. Elk mens is anders, elk stel is anders. En het gaat bij een hypotheek vaak niet alleen om hoe je de woning financiert, maar ook om hoe je de toekomst ziet. Wat is belangrijk voor je? Veel reizen, veel genieten van het leven, tegelijkertijd mooi wonen, een goed vermogen opbouwen? Het liefst wil je al je wensen en dromen laten uitkomen. Daarom kijken we bij Luyten niet alleen naar wat nu de beste financiële oplossing voor je is, maar ook of die aansluit bij je toekomst.'



Met vertrouwen

Het droomhuis kwam er, met een beetje geluk. Anna: 'Een collega tipte mij voor deze woning. Omdat we al zoveel hadden gezien, wisten we gelijk dat het iets voor ons was. Een jaren 30-woning, heel karakteristiek met glas-in-loodramen en in een leuke wijk vlakbij het centrum. Doordat we precies onze financiële mogelijkheden kenden, durfden we ook met vertrouwen de stap te zetten.' Niek vult aan: 'We zijn er heel blij mee. Het was al ver naar onze zin, we moesten het alleen nog wat opfrissen en schilderen. Dat was snel gebeurd, net als de verhuizing.' Anna sluit af: 'Ik ben graag creatief bezig, het is geen toeval dat ik docent Kunst op een middelbare school ben. Dus ik heb genoten van de interieur styling hier. Niek is sportleraar en kan zijn sportmaterialen goed kwijt. Maar we genieten vooral samen van de sfeer en gezelligheid in dit heerlijke huis. En dat is ook een beetje te danken aan Luyten!'



'Het filmpje is echt ons verhaal en dat was fijn: we hoefden geen andere rol te acteren. En het is natuurlijk leuk om zoiets van jezelf te hebben!'



The making of..

'Super leuk om te doen en best relaxt'. Anna en Niek speelden hun verhaal nog eens na voor een promotie-filmpje van Luyten. Anna: 'We hadden zoiets nog nooit gedaan en dan is het best lastig om in te schatten hoe het verloopt. Maar de voorbereidingen waren goed. De opnames gingen naar mijn idee heel vlot. De cameraman en regisseur waren heel ontspannen en gaven ons duidelijke aanwijzingen. Het was mooi weer, dus we konden lekker naar buiten. We gingen naar de Pannenhoeft, Breda, naar mijn ouders, naar onze eigen woning en naar Luyten.'

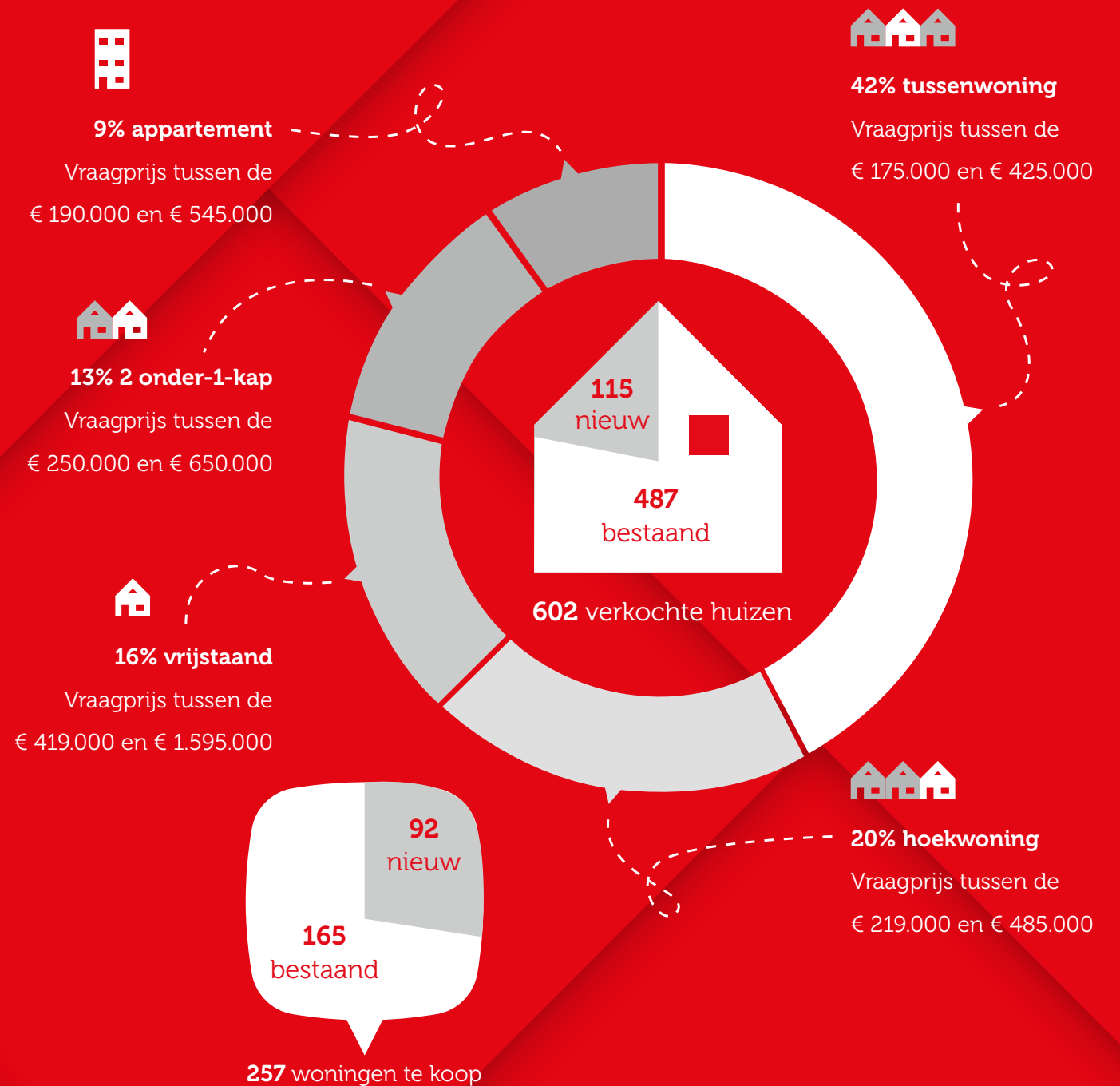


'Zo ontspannen als we bij Luyten op het filmpje staan, zo was het in het echt ook. Je voelt je meteen op je gemak daar.'



'We vinden dat we echt heel goed geholpen zijn bij Luyten. Dus toen we de vraag kregen om mee te doen met het filmpje hebben we niet lang gearzeld.'

Feiten & cijfers over de hypotheekmarkt



Wist je dat?

- De hoogte van jouw maximale hypotheek afhankelijk is van de rente en jouw inkomen?
- De rente afhankelijk is van de hoogte van de financiering t.o.v. de waarde van jouw woning?
- Het bedrag dat je kunt lenen daarom bij iedere bank anders is?
- En dat niet iedere bank zelf de rente tussentijds aanpast, enkel op verzoek?
- Bij de aankoop van een woning diverse kosten komen kijken?
Deze bedragen ongeveer 2 % van de waarde van de woning + € 5.000.
- De kosten voor de financiering aftrekbaar zijn en je hierdoor belasting terugkrijgt?
- Het hebben van spaargeld zorgt voor flexibiliteit bij de aankoop van een woning?

* Deze infographic is gemaakt op 18 juni. De werkelijke cijfers kunnen iets afwijken.



Onze mensen moeten de tijd hebben voor klanten

Verschillend genoeg om elkaar scherp te houden. Maar met dezelfde waarden en dezelfde drive. En veel wederzijds vertrouwen. Arko de Hoon en Céline Vugts vormen de directie van Luyten. We stellen hen vijf vragen.

Twee jonge directeuren aan het roer. Hoe is dat zo gekomen?

Arko: 'Ik begon hier in 2005 en mocht in januari 2013 Mario opvolgen. Ik heb daar geen moment over getwijfeld en geen seconde spijt van gehad.' Céline: 'Ruim zes jaar nadat ik in 2012 begon, deed zich door een samenloop van omstandigheden de kans voor om samen met Arko de directie te vormen. Zo kwam het bedrijf via een omweg deels terug in de familie; mijn opa Piet was de oprichter. Ja, dat is best bijzonder. En de weg ernaartoe was goed. Doordat ik niet de automatische opvolger was, heb ik het bedrijf eerst goed leren kennen.' Arko: 'Ik ben blij dat Céline wilde instappen, want ik denk dat het niet goed is om een bedrijf als Luyten alleen te leiden. Samen kom je tot betere beslissingen en dus een betere toekomst.'

En hebben jullie het werk een beetje eerlijk verdeeld?

Céline: 'Zeker! Arko is het liefst de hele dag bij klanten en voor klanten bezig. Ik ben er graag voor onze klanten, maar houdt me ook bezig met de interne zaken zoals HR, structuren en wet- & regelgeving. Nodig, want vanuit de toezichthouders zijn er veel verplichtingen voor registratie en administratie. Het meeste plezier haal ik uit het gezamenlijk verbeteren van de processen, zodat we snel en gemakkelijk kunnen werken en nog meer kunnen bijdragen in kwaliteit en aandacht voor onze klanten. Arko: 'Ik ben goed in financieel-juridische en verzekeringsvraagstukken en vind het geweldig om mensen daarbij te helpen. Ik ben dus veel op pad. Maar we beslissen natuurlijk wel samen over het bedrijf. Het fijne is dat we daarbij op eenzelfde manier kijken naar cruciale zaken. Hoe je met mensen omgaat, wat onze definitie is van mensen helpen en hoe we willen ondernemen. We nemen onze verantwoordelijkheden en durven de keuzes te maken die het bedrijf verder helpen.'

Wat is volgens jullie de kracht van Luyten?

Arko: 'Ik ben ervan overtuigd dat we een van de beste partijen in de regio zijn om je financiële vraagstuk bij weg te leggen. Op welk vlak dan ook: verzekeringen, hypotheeken, de oudedagsvoorziening. We zijn professioneel en deskundig, maar tegelijkertijd heel benaderbaar. No-nonsense, rechte doorzee en inhoudelijk sterk.' Céline: 'Die uitgangspunten zitten in heel ons team. We hebben een mooie mix van mensen met kennis en kunde. Ervaren, bekende gezichten en leergierige nieuwelingen. Wij investeren in hen, zij in ons. We stimuleren elkaar en maken elkaar slimmer. De sfeer is super goed, we werken hier graag samen.' Arko: 'Prestatie-indicatoren doen we niet aan. Er is dus geen druk om iets af te raffelen, daar blijven we zo ver mogelijk van weg. Onze mensen moeten de tijd hebben voor onze klanten, dát is belangrijk.'

Hoe zien jullie de toekomst?

Céline: 'Heel positief. De basis is stevig. En de uitdagingen zijn mooi. Denk bijvoorbeeld aan verdere digitalisering. Hoe beter we het aan de achterkant op orde hebben, hoe meer we bij onze klanten kunnen zijn. En dat is nodig, denken wij.' Arko: 'Er verandert veel in de financiële wereld. Bedrijven worden groter, gaan anders communiceren. Wij vinden dat er voor Luyten plaats is tussen die grote kantoren en de consument. Juist vanwege het persoonlijke contact en de betrokkenheid die we bieden. We staan voor onze klanten, maken steeds de vertaalslag tussen de klant en de grote verzekeraars. Bovendien worden financiële zaken steeds lastiger. Je ziet het aan onze opleidingen: je moet echt flink studeren en steeds blijven bijscholen. Daarmee bieden we echte meerwaarde aan onze klanten. Die aanpak is arbeidsintensief, maar daarmee maken we het verschil. Ook in de toekomst.'

Tot slot: wat vind je het mooiste aan je werk?

Arko: 'De reactie van de klant als we de oplossing voor hem of haar hebben gevonden. Daar wil ik het liefste zelf bij zijn, dat geeft zo veel voldoening.' Céline: 'Dat we iets wat onmogelijk lijkt toch mogelijk kunnen maken. En daardoor het succes van onze klanten mede-realiseren. Dat is het allermooiste!'

Uit de brand

Maandenlang werk in vlammen zien opgaan. Van het idee alleen kun je al wakker schrikken. Het overkwam Jaap en Mariëlle Kortweg. Er was precies één dag gewerkt op de nieuwe, tweede locatie van hun bedrijf Kortweg Constructie in Oud-Gastel.

‘Er moest nog een deurtje in de kantinekeuken’, vertelt Jaap Kortweg. ‘Maar verder was alles klaar in deze tweede locatie van ons allround constructiebedrijf. Met een team van 9 mensen verzorgen we alle werkzaamheden op metaalgebied: van het maken van spanten tot reparaties aan machines. We zijn vooral sterk in machines voor kledingrecycling. In die branche hebben we door mond-op-mondreclame klanten door heel Europa. Zij groeien, wij groeien mee.’

Alles in orde

Vandaar die tweede loods. ‘Helemaal ingericht volgens de modernste eisen. Op zondag zette ik een vuilcontainer met bouwafval binnen. Op maandag gingen we aan de slag, maandagnacht ging de brand erin. De experts vermoeden dat iets van het bouwafval heeft liggen broeien. De schade was enorm. Maar ik had gelijk vertrouwen dat het goed zou worden opgelost. Onze verzekeringen lopen immers bij Luyten.’ Al jaren overigens: de ouders van Mariëlle waren klant bij Luyten. Jaap en Mariëlle volgden het voorbeeld. ‘Dat bevalt super, de service is geweldig. We hoeven maar iets te vragen en er wordt gelijk gereageerd. Goede verzekeringen zijn voor ons belangrijk. We lassen, slijpen, werken

met hoogwerkers en machines, doen grote opdrachten. Als er iets misgaat, gaat het om serieus geld. Het is super dat ze er zo kort op zitten en elk jaar weer kijken we samen of de verzekeringen nog bij ons passen. Nou ja, dat bleek wel met de brand: alles was in orde.’



Dikke pluim

Toen Jaap zijn verzekeringsspecialist Corné van Ginneken na de brand belde was die er binnen no time. ‘Ook de experts kwamen dezelfde dag langs, een paar dagen later begonnen de herstelwerkzaamheden. Er moest veel worden gedaan: vrijwel alles was door het vuur of de roet aangetast. Corné regelde het allemaal, ook met de aannemers. Ik hoefde me nergens druk over te maken en kon me volledig concentreren op het verder laten draaien van de zaak vanuit onze andere locatie. Onze klanten merkten vrijwel niets en zo is onze continuïteit gewaarborgd. Dat is onbetaalbaar en ik geef dan ook graag een hele dikke pluim aan Luyten. Die is meer dan verdiend.’



“*We hoeven maar iets te vragen en er wordt gelijk gereageerd*”

Schade in beeld



“*Er moest veel worden gedaan: vrijwel alles was door het vuur of de roet aangetast*”



Het is maar net waar je voor kiest

Jonge mannekes vol overgave aan de bal, lachende ouders langs het veld, een fanatieke vader als coach. Het is een zaterdag en Corné Lauwen rijdt met zijn vrachtwagen langs een Groningse voetbalclub. Precies op dat moment weet hij: ik ga het anders doen.

Tot die tijd is Corné nog elk weekend en op feestdagen op pad: LPG leveren voor zijn klanten. 'Ik had al chauffeurs in dienst, maar reed zelf zes dagen in de week. Op zondagochtend deed ik de administratie. Toen ik daar in Groningen reed was onze zoon Danny net begonnen met voetballen. Ik wilde ook op dat veld kunnen staan. Ik riep mijn chauffeurs bij elkaar en maakte een nieuwe planning.'

Vrijheid

Een bewuste keuze, zoals Corné er al veel maakte. Toen hij voor zichzelf begon bijvoorbeeld. 'Mijn vader was chauffeur en ik reed van kinds af aan graag met hem mee. Wat ik later wilde worden was voor mij niet zo moeilijk. Ik haalde mijn rijbewijzen op mijn achttiende en begon bij de werkgever van mijn vader. Vijf jaar later leek het me goed om ook eens ergens anders te kijken. Ik reageerde op een vacature van de douane, die me na het volgen van het interne Douane Opleidingsinstituut op Hazeldonk plaatste. Ik zat er 2,5 jaar in ploegendienst. Een leuke tijd, maar ik zag elke dag chauffeurs aan de loketten. De vrijheid van dat beroep - zeker toen - en het contact met mensen bleef trekken. Ik haalde de benodigde papieren om zelfstandig te gaan rijden en startte met een eigen vrachtwagen. Mijn eerste klant was mijn oude werkgever. Binnen een half jaar had ik een tweede wagen. Mijn eerste werknemer? Mijn vader. Ja, dat was zeker mooi.'

Tot hier is het goed

31 jaar na de start in mei 1989 heeft Lauwen Transport 15 vrachtwagens en 22 chauffeurs. 'Die aantallen zijn al jaren vrijwel gelijk en ook daar heb ik echt voor gekozen. Verdere groei vergt investeringen: in een bedrijfspand, in stafmedewerkers. Het is maar de vraag of dat aan het einde van de rit meer oplevert. Nu heb ik kantoor aan huis van waaruit ik de planning regel en contact heb met klanten en leveranciers. We rijden veel op Parijs, hebben mooie opdrachtgevers in vooral de dierenvoedselsector. Ik rij zelf niet meer, maar in het ondernemen zit de vrijheid die ik aan dat beroep zo prettig vond. Mijn vrouw Anja doet al jaren de boekhouding. Wij vinden het ideaal zo. Groter groeien is mooi, maar er is meer dan werk. We kunnen op vakantie, dan neemt mijn broer die hier ook rijdt de planning over. Onze kinderen Danny en Angelique hadden ons allebei in de buurt. Dat zijn onbetaalbare dingen. Dus op een gegeven moment hebben we gezegd: "tot hier is het goed". En daar hebben we nooit spijt van gehad.'

Sportief actief

Het maakt dat Corné tijd heeft voor nog twee dingen die hij graag doet. 'Waar ik die dag in Groningen aan dacht heb ik ook in de praktijk gebracht. Ik ging weer voetballen in een vriendenteam van VV DSE, werd leider en trainer van teams van mijn zoon, kwam in de jeugdcommissie terecht. Toen de toenmalige voorzitter me vroeg het stokje over te nemen heb ik daar na een paar dagen nadenken ja op gezegd. Daarop stapten een paar voetbalvrienden mee aan boord in het bestuur. Dat is volgend jaar 15 jaar geleden, het moment waarop ik stop. Dan hebben we een geweldig mooie tijd gehad. De club is gestaag en in alle opzichten gegroeid, zonder het echt eigen karakter te verliezen. Daar ben ik trots op. Net als op de Toerclub van DSE. Wielrennen is mijn tweede sportieve hobby en ook Anja doet het graag. Daar komt straks wat meer tijd voor.'

Meedenkers

Al sinds hun huwelijksdag is het stel verzekerd bij Luyten. 'Mijn ouders waren dat ook, het was een logische stap. Mario Vugts was toen mijn contactpersoon, later werd dat Corné van Ginneken, nu is het Jeroen van der Kooij. Stuk voor stuk mensen waarmee je meer kunt bespreken dan alleen je verzekeringen. Ik heb heel regelmatig breder zakelijk advies gevraagd en gekregen. Ze denken met je mee en staan voor hun klanten. Heb je met iemand een discussiepunt dan zijn ze een betrouwbare tussenpersoon die oplossingen zoekt. Dat vind ik toch een stuk prettiger dan het inschakelen van een advocaat. Ik vind het ook prettig dat ze kritisch meekijken naar de kosten van verzekeringsmaatschappen en daar zelf actie op nemen. Ooit heb ik wel eens een rechtstreekse offerte gehad van zo'n maatschappij. Ja, die was lager dan wat ik betaalde bij Luyten. Maar als je daarvoor kiest moet je alles zelf doen en als het misgaat kom je in de grote molen terecht. Luyten bel ik wanneer ik wil en dan gaan ze meteen aan de slag. En daarbij zijn ze ook nog eens erg betrokken bij het verenigingsleven én bij DSE. Ook dat vind ik veel waard. Dus het is maar net waar je voor kiest. Toch?'

luyten.nl/zakelijk

Mijn.Luyten.nl

Even kijken naar de polisvoorwaarden. 's Avonds op de bank een schade melden. Een verzekering toevoegen. Je doet het op elk moment van de dag in mijn.luyten.nl. Deze online omgeving op onze website is helemaal vernieuwd. Je regelt nu dus nog makkelijker alles rondom je verzekeringen. Weten hoe het werkt? Op onze site staat een animatie die uitleg geeft over de werkwijze:

www.luyten.nl/mijnluyten



Medewerker

Hier doe ik het voor



Ellen Koeken-Nijs
Schadebehandelaar

Een stapje extra

Van de hotelsector naar de verzekeringsbranche. Dat lijkt een hele stap. Toch voelde Ellen Koeken-Neijs zich 4,5 jaar geleden bij Luyten meteen thuis. 'Ook hier zetten we een stap extra voor onze klanten. Net als in mijn vorige werk als managementassistent.'

Toen Arko eens op bezoek was op het agrarisch bedrijf van mijn broer, hoorde hij over mijn wens om me te specialiseren. Van het een kwam het ander. Dat ik nog geen ervaring had in de verzekeringen was niet erg, dat kun je leren. Je instelling en je houding is daarbij veel belangrijker.

Bij Luyten gaan we vol voor onze klanten. Dat past bij mij. Ik begon op de binnendienst en heb in een rap tempo de benodigde diploma's gehaald. Aanvullend volgde ik meer vakopleidingen over verzekeringen en wet- en regelgeving. Inmiddels ben ik al 2 jaar

schadebehandelaar, en werk ik samen met Rob van Wensen en Geert van Tricht. Ik kom in beeld zodra een klant een schade meldt bij zijn verzekeringsadviseur. Het kan gaan om kleine schades als schade aan een laptop of gestolen reisbagage tot grote brandschades en aanrijdingen met letsel. Iedere schade is vervelend voor de klant en dus het moment waarop wij onze toegevoegde waarde kunnen laten zien.

Als schadebehandelaar beoordelen en regelen wij de schade. Wat is er gebeurd, wat is de schade, welke verzekeringsvoorwaarden zijn er van toepassing, wat zegt de wet? Daarop proberen we te komen tot een rechtvaardige en eerlijke schadeafwikkeling voor onze klant. We werken daarbij nauw samen met onze eigen verzekeringsadviseurs, maar hebben ook veel contact met verzekeraars, schade-experts, herstellende partijen. Heel afwisselend dus en bij Luyten kan ik het op de manier doen die bij mij past. Het mooiste van mijn werk is het schadeloos stellen van klanten. Zodat ze ondanks de vervelende gebeurtenis toch een tevreden gevoel hebben.'

TechnoSelect

Meeesters Meubeldesign

BEERS-SON
KABEL EN KLESTRAATVERBODEN

ruijn
matiewerken

MAAS
METSSEL & LIJMWERK

H&L

VVK
jvdaken.nl

NOMI
CO-PACKING

ROGELLI

dk

TechnoSelect

LUYTEN

Dynamico
Fysiotherapie

Rüttchen
Automotive

Roose
Vlees

EVS
www.evsbv.nl

LEYS
BOUW EN INDUSTRIE
ONDERDEEL VAN POLYO

Passie voor de sport

Dylan Groenewegen, Nikki Terpstra, Olaf Kooi, Finn Fisher-Black.
Zo maar wat namen van de vele beroepsrenners die Wielervereniging Willebrord Wil Vooruit voortbracht. De kwaliteit in de opleiding en de aandacht voor de mens achter de renner passen naadloos bij Luyten.

Het is nog even wachten op de opening, maar de eerste koers werd er al gereden. De 75-jarige vereniging WWV heeft sinds dit jaar een nieuwe accommodatie en trainingsparcours. Voorzitter Jerrie Maas is er blij mee. 'Onze vereniging wil jonge renners uitstekende opleidingen bieden waarmee ze de top kunnen bereiken. Dat doen we met een 7-hoofdig bestuur en zo'n 30 vrijwilligers. Allemaal hebben we een passie voor de sport en voor onze hechte, mooie club. We vinden het enorm leuk om de jeugd te begeleiden in het wielrennen. Met dit parcours kunnen we dat nog beter doen.'

Bij WWV trainen zo'n 40 renners tot 14 jaar, 14 nieuwelingen tot 17 jaar, 22 junioren tot 18 jaar en 22 renners tot 23 jaar. Daar zitten ook buitenlandse jongens bij, die bewust kiezen voor het internationale programma van WWV. 'Al die renners dromen ervan om vanaf hun 24ste profwielrenner te worden. Dat we hen daarbij kunnen helpen heeft niet alleen te maken met onze eigen inzet, maar ook met de steun van trouwe sponsors. Zoals Luyten. Al jaren mogen we rekenen op hun geweldige bijdrage voor ons jeugdplan en op hun betrouwbare verzekeringen voor de vereniging. Ze zijn betrokken, komen graag naar onze sponsoractiviteiten én zetten hun netwerk voor ons in. Ze geven steeds net dat zetje extra en je snapt wel: dat past bij ons.'

“*Onze vereniging wil jonge renners opleidingen bieden waarmee ze de top kunnen bereiken*”

Koop lokaal bij de boer

- 1

Aardbeienautomaat Hoge Akker
Deurnestraat 2a, Etten-Leur
Aardbeien
- 2

Asperges van familie Van Beek
Zundertseweg 104, Schijf
Asperges
- 3

Aardbeien van familie Van Sprundel
Gerbrande Hoefstraat 30, Rucphen
Aardbeien
- 4

Aardbeien van familie Foesenek
Ettenseweg 70, Rijsbergen
Aardbeien
- 5

Aardbeien van familie Goetstouwers
Groenstaat 3a, Sprundel
Aardbeien
- 6

Aardbeien van familie Peeters
Oude Bredasepostbaan 13a, Hoeven
Aardbeien
- 7

Asperges van de Rith
Rithsestraat 174, Breda
Asperges & aardbeien
- 8

Melktap Hillekens Hoeve Biologisch Melkveebedrijf
Vlaanderbos 6, Etten-Leur
Melktap
- 9

Molen de Lelie
Geerkade 45, Etten-Leur
Meel/bloem/bakmix/muesli/honing
- 10

Aardbeien van familie Hellemons
Albanoweg 11, Oudenbosch
Aardbeien
- 11

Aardbeien van HG Fruit
Heerlsestraat 2a, Kruisland
Aardbeien
- 12

Vlees van familie Mangelaars
Schouwenbaan 9, Wouwse Plantage
Vlees
- 13

Vlees van familie Naalden
Haansberg 25, Etten-Leur
Vlees
- 14

Ijsboerderij Heidehoeve
Hoge Bremberg 33, Etten-Leur
IJs
- 15

Eieren van familie Van Hooijdonk
Weg naar Wouw 38, Huijbergen
Eieren

- 16

Aardbeien van familie Van Rijckevorsel
Lage Donk 12, Etten-Leur
Komkommers en aardbeien
- 17

Groentekwekerij W. Luijkx
Oude Koekoekweg 20, Etten-Leur
Diverse groente & fruit
- 18

Groente en fruit van familie Lauwerijssen
Lage Vaartkant 25, Etten-Leur
Diverse groente & fruit
- 19

Asperges en Groenten van familie Godrie
Zwart Moerken 3, Rijsbergen
Asperges en groenten
- 20

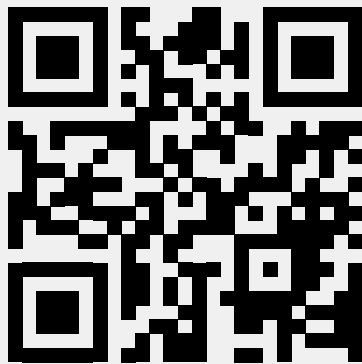
Eieren van familie Jochems
Akkerstraatje 4, Rijsbergen
Eieren
- 21

Paardenmelkerij De Edelweiss
Hanekinderstraat 9, Etten-Leur
Paardenmelk en diverse groente
- 22

Hortensias van familie Peeters
Hazeldonkse Zandweg 103, Zevenbergen
Snijhortensias
- 23

Kwekerij en imkerij Den Hill
Hilsebaan 91, Etten-Leur
Aardbeien, honing en alle bijenproducten

Bekijk op de kaart



luyten.nl/lokaal

Column



Mario Vugts

Goed voor je klanten zorgen: daar gaat het om

Bij Luyten is de cultuur niet zo ingewikkeld: gewoon goed voor je klanten zorgen. Dat was al zo toen ik in 1976 bij oprichter Piet Luyten ging werken. Ik werkte tot 1988 in loondienst en heb toen het stokje van Piet overgenomen. In 1981 trouwde ik met zijn oudste dochter en we kregen 3 zonen en één dochter. Ze kozen alle vier hun eigen weg. Al tijdens haar studie deed onze dochter Céline ‘zakgeld-klusjes’ bij Luyten en in 2012 koos ze ervoor bij Luyten te gaan werken. Ze paste goed in de club en het is mooi om te zien dat ook Céline met veel plezier en enthousiasme bij Luyten ‘haar ding doet’. In 2019 werd ze mede-eigenaar, naast Arko. Natuurlijk voel ik me daardoor nog meer verbonden met het bedrijf, dat ik vanaf 2014 op gepaste afstand volg. Ik heb alle vertrouwen in de

samenwerking tussen Arko en Céline, ze vullen elkaar aan en hebben potentie om een ‘goed koppeltje’ te blijven. ‘Gewoon goed voor je klanten zorgen’ is volgens mij nog steeds waar het om draait. Juist nu heel veel dingen zomaar ineens anders gaan dan we gedacht hadden. Het persoonlijke contact, het lokale ‘dichtbij’ is wat Luyten al heel lang sterk maakt. Nu is dat misschien belangrijker dan ooit. Verbinding met je klanten moet je in stand houden, ook als opgelegd wordt om afstand te houden. Aanpassen aan de omstandigheden, maar toch je weg blijven volgen: in die niet zo ingewikkelde filosofie geloven alle mensen bij Luyten. Ik gun ze nog een lange en mooie toekomst!

Ik gun ze nog een lange en mooie toekomst!

Raadsel



Waar is dit?

In iedere uitgave van Luyten Leesvoer kun je een leuke prijs winnen. Raad waar de foto van deze prachtige plek in Etten-Leur is genomen en win een dinerbon van:

Lo Stivale t.w.v. 75 euro

Mail je antwoord naar info@luyten.nl

Vermeld je naam en telefoonnummer zodat we contact met je op kunnen nemen als je de winnaar bent!

Luyten Adviesgroep

Trivium 50

4873 LP Etten-Leur

Bel 076 502 1087

Mail info@luyten.nl

www.luyten.nl

Colofon

Ontwerp & content: studio CEL

Fotografie: studio CEL en Arno Hoogwerf

Tekst: Pink Communicatie

Oplage: 5.000 stuks